

Giacomo Saver

Dinamite Pura!!



Sette Rivelazioni Shock per proteggere i tuoi Soldi

Segretibancari.com

Grazie se vorrai condividermi con un Amico

A Te, che hai scelto di diventare un investitore migliore

Benvenuto/a!!

Desidero porti i miei vivi complimenti per aver scelto di scaricare questo e-book. Leggilo con calma, rileggilo e cerca di interiorizzare i concetti espressi, perché ti torneranno utili.

I sette capitoli che stai per affrontare contengono **sette segreti che la tua banca non ti rivelerà mai**.

Ma io te li svelerò, uno ad uno, attraverso racconti, aneddoti ed esperienze dirette. Ho lavorato in banca per molti anni, ho studiato e vissuto nel sistema finanziario fino a respirarne in profondità ogni aspetto.

Il 2009 è stato l'anno della svolta, perché ho deciso di mettere a disposizione delle persone tutto il sapere che ho accumulato negli anni, per aiutarle a difendersi da un sistema sempre più assetato di denaro.

Se non sai da che parte cominciare, inizia con il leggere questa guida... E a mano a mano che la scorrerai, capitolo dopo capitolo, **ti accorgerai di non essere più lo stesso**, a livello finanziario. Ora però non voglio dilungarmi oltre.

Diventa tu il protagonista, inizia a leggere!! Buon divertimento!!

Giacomo Saver, Direttore e Fondatore di Segretibancari.com

La tua banca non con-vince

Convincere significa “**vincere con**”, ossia vincere insieme ed è proprio quello che ti aspetti quando acquisti un qualsiasi prodotto oppure un servizio. Sai bene, in altri termini, che il venditore trarrà un profitto derivante dal prezzo che tu paghi al netto dei costi, ma tu in cambio otterrai la soddisfazione di un bisogno.

Dopo aver soppesato gli oneri ed i benefici, sarai contento del tuo acquisto.

Prova ad immaginare un bene che hai comperato di recente. Magari avevi voglia di un refrigerio in una afosa giornata estiva, così hai gustato un fresco gelato.

Oppure hai acquistato un vestito nuovo da indossare in un'occasione speciale....

Ciò che accade nella vita di tutti i giorni, però, **non si ripete** nei confronti tuo istituto bancario. E esso, a differenza di tutti gli altri operatori economici, ha un dono particolare: *riesce a guadagnare anche quando i servizi che ti propone non hanno per te alcun valore aggiunto.*

Mi rendo conto di averti stupito, ma ti garantisco che quando avrai terminato la lettura di questo primo capitolo, avrai compreso ogni cosa.

Prima di spiegarti il motivo di questa mia affermazione così bizzarra, cerchiamo di capire meglio insieme che cosa la banca 'moderna' offra ai propri clienti.

Fino a qualche anno fa il prodotto bancario tipico, quello che richiedeva il risparmiatore che aveva dei soldi da impiegare, era il **deposito a risparmio.**

Si trattava di un contratto, comprovato da un 'libretto', sul quale venivano annotate le operazioni di versamento e di prelevamento che il cliente effettuava allo sportello.

Da parte sua la banca utilizzava i soldi che i risparmiatori le affidavano per prestarli a persone che invece si trovavano nella situazione opposta, ossia a causa di diverse motivazioni necessitavano di denaro.

Il depositante non sapeva a chi andassero i soldi che lui aveva versato sul suo 'libretto', così come il richiedente non sapeva da dove provenissero i quattrini che la banca gli stava prestando.

La cosa importante, però, è che il risparmiatore **non prestava soldi direttamente ad un soggetto terzo, bensì alla propria banca**. Quello che accadeva dopo non era più affar suo.

L'insolvenza del debitore era coperta dal capitale della banca, che ci rimetteva in prima persona in caso di mancato rientro delle somme impiegate.

Immagina, ad esempio, che il tuo vicino di casa abbia richiesto un prestito di 20.000 € per acquistare una nuova cucina. Vivete in un piccolo paese della campagna italiana, cosicché la banca presso la quale si è recato lui è la stessa ove hai il conto tu e per ipotesi l'ammontare del tuo deposito è proprio pari a 20.000 €.

L'istituto di credito, ad insaputa di entrambi, prende i tuoi soldi (sui quali ti paga un interesse modesto ma certo) e li dà al tuo vicino. Una mattina, mentre sei seduto in giardino ti accorgi del trambusto che proviene dall'abitazione accanto alla tua.

'Stiamo cambiando i mobili della cucina', ti dice il vicino gongolante nel tentativo di scusarsi con te per i fastidiosi rumori. Nei primi mesi successivi al trasloco la vita scorre tranquilla, ma poi un giorno accade un episodio inatteso e bizzarro.

Il tuo vicino è seduto sul gradino di ingresso, vicino al portico, fuma nervosamente ed i lineamenti del suo volto sono corrugati. Non sembra la persona felice che hai incontrato nello stesso luogo alcuni mesi prima.

In casa c'è lo stesso trambusto di allora, ma le persone che si muovono con rapidità dal giardino alla cucina ora stanno portando via i mobili che mesi prima avevano montato.

'Che cosa succede?' chiedi al tuo affranto dirimpettaio. 'Ho perso il lavoro e mi stanno portando via i mobili affinché possa saldare il mio debito con la banca' ti risponde con una voce flebile e scoraggiata.

Il ricavato dell'arredo è inferiore al costo di acquisto, per cui la banca a fronte di 20.000 € prestati ne otterrà solo 7.000. 'Poveraccio' pensi tu, mentre ritorni in casa ad occuparti delle tue faccende.

Non immagini nemmeno che i soldi siano coinvolti in quell'operazione siano proprio i tuoi sudati risparmi. In effetti quando ti rechi in banca per prelevare ti accorgi, senza alcuna meraviglia, che sul tuo libretto **ci sono sempre 20.000 €**. Anzi, di più, grazie agli interessi maturati nel frattempo.

Com'è possibile che tu sia rimasto indenne dalla triste piega che gli eventi hanno preso? Se ti sei posto anche tu la medesima domanda, sappi che la risposta è molto semplice: i 13.000 € andati perduti a causa dell'insolvenza del tuo vicino corrispondono alla *perdita della banca*.

In fondo tu hai prestato il tuo denaro ad un istituto di credito, non ad una persona in particolare. Questo è quello che accadeva in passato. Poi gli 'ingegneri finanziari' hanno inventato un abile trucco per fare in modo che l'istituto abbia sempre le spalle coperte in modo da non perdere mai, nemmeno in casi come questo.

Per soddisfare la tua legittima curiosità, ti invito a ritornare per un attimo all'esempio del tuo vicino che ha bisogno di soldi. Immagina ora questa situazione, del tutto differente da quella che abbiamo esaminato prima.

Supponi che la banca, invece di prestargli del denaro, chieda al tuo dirimpettaio di emettere un'obbligazione che poi il suo fondo comune "prudente" acquisterà.

Per ipotesi tu sei andato in banca poco prima ed hai sottoscritto 2.000 quote dello stesso prodotto a 10 € l'una.

In **apparenza** per te nulla è cambiato: in modo simile a prima continui a non sapere che cosa accada al tuo denaro, perché sei convinto che un 'gestore' lo amministri al meglio nel tuo interesse.

La società di gestione, invece, compra l'obbligazione del tuo vicino. Quando questo rimborsa solo più 7.000 € dei 20.000 presi a prestito, il patrimonio del fondo sarà sceso anch'esso di 13.000 €.

Al momento della sottoscrizione il patrimonio gestito ammontava a 20.000 € mentre ora vale solo più 7.000 €.

Ciò significa che ogni singola quota oggi corrisponde a 3,5€ e che il tuo investimento vale..... Prova a rispondere!

Se ti conosco bene, ti aspetti che ti dica che il tuo investimento ora è sceso a 7.000 € . In effetti tu possiedi sempre 2.000 quote del valore unitario di 3,5€ non è così?

Bene, mi dispiace deluderti, ma devo dirti che il tuo investimento **varrà 6.930 €**. Siccome è trascorso un anno da quando hai comprato le quote di questo fondo sciagurato, la società che lo amministra ti ha applicato la commissione di gestione dell'1%.

Il lavoro del gestore dovrà pur essere pagato, non credi?

Adoro le favole. Le storie sembrano fatte apposta per divertire, ma al contempo per trasmettere un messaggio. Quella che ti ho raccontato ne contiene addirittura due:

- grazie alle obbligazioni ed ai fondi di investimento la banca fa correre tutti i rischi di un'operazione finanziaria a te
- la presenza delle commissioni di ingresso e di gestione fa in modo che la banca guadagni sempre anche se tu perdi.

Quindi la banca non guadagna solo se tu guadagni, come ti hanno detto i bravi direttori ed i promotori finanziari, perché lucra anche (e a volte di più) se tu perdi.

Se sono riuscito a stupirti ancora una volta, ti prego di riflettere su questo: la commissione di gestione (che la società si spartisce poi con l'impiegato o con il promotore finanziario) è commisurata a due parametri:

- 1) l'ammontare del patrimonio gestito
- 2) il tempo di permanenza nel fondo.

Se il fondo cresce ed il patrimonio aumenta anche la commissione sale, per cui la banca ha un effettivo interesse a che tu guadagni. Ma sei tu perdi e sei restio a vendere, che cosa fai?

Quante volte hai lasciato i tuoi investimenti fermi, immobili magari per anni, nella speranza che le quotazioni prima o poi risalissero?

Ecco allora che la maggior permanenza nel fondo da parte tua compensa il minor valore patrimoniale sul quale la commissione è prelevata.

Drenare il 2% annuo su un importo pari a 100 € per 5 anni equivale a prelevare la stessa percentuale su un patrimonio di 80€ per 6 anni e 4 mesi.

Ora comprendi bene una triste verità: il cliente in perdita è una risorsa per l'istituto, perché rimane imprigionato in un prodotto dal quale non esce.

Vorresti che ti suggerissi la soluzione a questo problema? Lo farò volentieri, subito, in modo che tu possa agire di conseguenza e smettere di regalare soldi al sistema.

Abbandona i fondi di investimento per passare a prodotti di investimento 'efficienti'. I conti deposito e gli ETF ne sono un esempio.

Prima di passare al secondo capitolo, vorrei che ricordassi una cosa importante.

L'obiettivo della banca è guadagnare, cioè vendere quello che tu le chiedi, a prescindere dal fatto che si tratti di prodotti 'no-civi' per i tuoi soldi.

Come vedremo più avanti, se ad esempio il pubblico di risparmiatori è avido e vuole partecipare al rialzo dei titoli high tech, le banche si guarderanno bene dal dissuadere il propri clienti dal farlo.

Invece dal metterti in guardia dal livello spropositato delle quotazioni raggiunte, gli istituti cercheranno di avvantaggiarsi dalla tua euforia.

È un caso, secondo te, che Banca Sella abbia creato un fondo 'tecnologico' nella primavera del 2000?

Ciò che interessava allora agli illustri banchieri biellesi (in buona compagnia, ben inteso), era la possibilità di ottenere un buon numero di persone disposte a pagare commissioni di ingresso salate pur di non perdere l'occasione.

Se fosse stato un consulente vero, il banchiere avrebbe piuttosto lanciato moniti di allarme o addirittura avrebbe cercato di convincerti a investire su prodotti davvero più prudenti.

Ti avrebbe spiegato, in modo chiaro, che l'euforia da 'alta tecnologia' non sarebbe durata in eterno e che i rischi che stavi per correre non sarebbero stati ricompensati in maniera adeguata.

Se avesse agito così, tuttavia, la banca non avrebbe percepito le commissioni di ingresso sui fondi né quelle di gestione negli anni successivi.

Che cosa era meglio fare?

Proprio ciò che fu fatto. La banca giocò sulla tua avidità, fino a mandare i tuoi soldi al macello, dopo averne trattenuta una parte sotto forma di commissioni....

SEGRETO # 1

La banca persegue il proprio interesse, che nella grande maggioranza dei casi è contrario al tuo. Più tu paghi e più lei guadagna, mentre i rischi derivanti dagli investimenti che ti propone sono a tuo esclusivo carico.

La banca 'gioca' con le probabilità

Ti propongo un gioco. Si tratta di un semplice esperimento che si basa sul lancio di una moneta. Se all'atterraggio della stessa sarà uscito il lato che corrisponde alla 'testa' ti pagherò 1,8 volte la posta. Se invece sarà uscita la 'croce' avrai **perso la somma scommessa**.

Se mi trovassi ora di fronte a te che cosa mi risponderesti? Accetteresti di partecipare al gioco che ti ho appena proposto?

Pensaci bene, ma stai tranquillo: non si tratta della pubblicità di un casinò on line, ma di un semplice esempio di calcolo delle probabilità.

Se avessi avuto la tentazione di rispondere “sì” alla mia domanda, continua a leggere.

Sto per spiegarti perché il gioco che ti ho proposto è **fraudolento**, sebbene la moneta utilizzata sia del tutto regolare. Poiché l'uscita della 'testa' o della 'croce' sono le due **realizzazioni** possibili di un esperimento casuale che ha le stesse chance di realizzarsi, le rispettive probabilità saranno del 50% caduna.

Se scommettessimo 10€ ,io sull'uscita della testa e tu della croce, uno di noi avrebbe vinto e l'altro avrebbe perso dopo il lancio. Immagina però di continuare a giocare all'infinito.

Che cosa accadrebbe?

Nessuno di noi due vincerebbe né perderebbe, poiché l'insieme delle volte in cui la moneta avrà mostrato la 'testa' sarà pari a quella in cui essa avrà mostrato la 'croce'.

Il gioco in altre parole è equo, perché alla lunga nessuno guadagna e nessuno perde. Se preferisci posso esprimere il medesimo concetto con altre parole: **le somme pagate sono equilibrate con le probabilità associate.**

Il gioco che invece ti ho proposto io non è equo, perché la vincita non corrisponde al doppio della posta, ma leggermente meno.

Ecco allora che se rifacessimo lo stesso esperimento casuale infinite volte, alla fine io finirei per guadagnare in modo certo, perché le somme giocate non sono più ponderate in modo corretto con le rispettive probabilità.

Ciò non significa però che il gioco per te si chiuda per forza in perdita. Puoi vincere 8 € a fronte dei 10 giocati senza alcun problema. Stai certo tuttavia che se ripetessi il gioco moltissime volte, alla fine avresti una **perdita netta**.

Non frequento i casinò, perché sono delle fabbriche di giochi iniqui: guadagnano sempre.

Ora che hai avuto la bontà di seguirmi in questo mio lungo preambolo, sei in grado di comprendere il meccanismo che sta dietro le obbligazioni strutturate ed i certificati di investimento offerti dalle banche.

Negli ultimi anni ci sono state parecchie emissioni di titoli, di cui ti elenco solo i principali:

- reverse floater
- reverse convertible
- tarn

Non voglio annoiarti con la disamina delle singole tipologie, che non approfondirò, ma spiegarti perché questi strumenti siano da **evitare come la peste bubbonica**.

Le obbligazioni strutturate ed i certificati di investimento sono dei 'giochi iniqui' dove, alla lunga, la banca guadagna sempre. Come accade nel caso della moneta la singola emissione può rivelarsi un affare, ma sulle tante obbligazioni che hanno inondato il mercato negli anni, stai pur certo che **la maggioranza di esse si è tradotta in una colossale perdita per chi le ha sottoscritte**. Garantito.

Non solo, ma la banca gioca d'astuzia e ben sapendo che tu ragioni sulla base degli eventi del passato recente, ti prepara delle trappole con delle ghiotte esche dalle quale è difficile scappare.

Vuoi un esempio che ti mostri come gli istituti sono riusciti a solleticare i palati dei risparmiatori con un titolo strutturato? Eccoti servito.

Nel 2004 e 2005 la curva dei rendimenti era molto ripida. In parole povere investire in titoli di stato con una durata lunga era più remunerativo dell'impiego a breve termine.

La differenza tra i tassi a 10 e a 2 anni era storicamente molto elevata e le probabilità erano a favore di una discesa del differenziale o, al massimo, di un mantenimento dello *status quo*.

Quale contesto migliore per proporre delle obbligazioni i cui interessi fossero commisurati al differenziale tra i tassi a lungo e quelli a breve?

Se ti avessi mostrato gli interessi che avresti ottenuto **a quelle condizioni** anche tu avresti accettato di sottoscrivere un prodotto simile.

Negli anni successivi l'economia è andata in recessione, i tassi a breve hanno superato quelli a lungo così queste obbligazioni non hanno pagato interessi. In pratica chi le ha sottoscritte ha **prestato soldi alla banca *gratis*** et amore.

Le persone hanno allora cercato di venderle per rientrare in possesso dei propri quattrini. Un'amara sorpresa attendeva il risparmiatore allo sportello: quei titoli non scambiavano su nessun mercato regolamentato, cosicché per liberarsene era necessario accettare i prezzi imposti dalla banca.

Hai capito bene: lo stesso soggetto che prima li aveva venduti, in un secondo momento ne fissava i prezzi. Molte persone hanno scoperto in tale modo che un investimento iniziale pari a 10.000 € valeva ora solo più 8.000 €, senza contare gli interessi perduti.

E che dire dei **reverse floater**?

Si trattava di titoli che pagavano un tasso fisso al netto di un tasso variabile quale, ad esempio l'euribor a tre mesi, moltiplicato per un determinato **coefficiente**.

Una delle formule per determinare gli interessi corrisposti da un obbligazione di questo tipo poteva essere la seguente:

$\text{cedola} = 9\% - 1,5 \text{ euribor}.$

Che cosa accadde? Lo puoi immaginare. I reverse floater furono emessi in un contesto di bassi tassi di interesse (rappresentati dall'euribor) in modo tale da essere allettanti per il pubblico.

Con l'euribor pari all'1%, la cedola sarebbe stata, nel nostro esempio, del 7,50%.

Interessante....

Ma poi i tassi risalirono, i reverse floater non pagarono più interessi mentre il loro prezzo precipitava rovinosamente....

E i risparmiatori si accorsero di ciò che avevano sottoscritto solo quando oramai il danno era stato prodotto in maniera non recuperabile. Veniamo in tempi più recenti e considera questa situazione: la tua banca ti offre un'obbligazione che corrisponde degli interessi fissi ed elevati a condizione che più indici azionari siano tutti al di sopra di un certo livello alla scadenza.

Immaginiamo di essere all'oscuro delle prospettive dei singoli mercati azionari presi a riferimento nell'obbligazione e di sapere solo una cosa: gli indici potranno o salire o scendere, eventi ad ognuno dei quali attribuiamo probabilità del 50%.

Se nel nostro esempio gli indici sono tre, la probabilità che **almeno uno di essi sia inferiore al livello che permette di ottenere la cedola** sarà:

$$1 - (0,5)^3 = 0,875$$

Se non conosci il calcolo delle probabilità, non ti preoccupare. Il messaggio che vorrei farti passare è comunque di una chiarezza cristallina: la **banca ha il coltello dalla parte del manico**, dal momento che è molto più facile che abbia ragione lei e non tu.

E questo non in virtù di esperti che studiano ed analizzano i mercati, bensì per il 'semplice' calcolo delle probabilità.

Da tempo ripeto di non sottoscrivere le obbligazioni strutturate né i certificati di investimento. Ora ne hai compreso appieno il motivo.

SEGRETO # 2

Evita tutti i tipi di obbligazioni complicate, quelle in cui la remunerazione offerta dipende dall'andamento di uno o più indici di borsa, azioni, valute o merci. Gli unici titoli validi sono quelli la cui cedola è parametrata all'euribor o ad altri tassi di interesse noti e pubblici.

Il rischio? Il tuo consulente non lo conosce...

Ti è mai capitato di andare da un promotore finanziario o da un consulente bancario ed affrontare l'argomento? Se lo hai fatto sai benissimo che la definizione di rischio che la finanza dà è la deviazione standard, che si indica con la lettera greca δ .

Se la distribuzione dei rendimenti è 'normale' sommando al dato medio due volte δ e sottraendo lo stesso importo alla medesima media, si ottiene un 'intervallo' che ha probabilità del 95% di contenere il rendimento effettivo che sarà realizzato ex post dal tuo portafoglio.

Qualunque testo di finanza che tu legga ti dirà esattamente questo. Ma tu non prendere per oro colato ciò che le banche ed i promotori finanziari ti dicono. Ci sono infatti per due ottimi motivi che inducono alla diffidenza:

1. esiste sempre la possibilità che il rendimento 'effettivo' che i tuoi soldi realizzeranno sia esterno a questo intervallo. Affinché tu possa renderti conto dell'importanza di questo punto, ti proporrò un esempio classico, da calcolo delle probabilità. Ti prometto che cercherò di non diventare noioso.

Immagina di pescare una pallina da un'urna che ne contiene 100 di cui 95 bianche e 5 verdi. La probabilità di estrarre una pallina bianca è del 95%, ma ciò non significa sia impossibile che tu ne estragga una verde. Seppur in numero minoritario (e trascurabile) ci sono pur sempre cinque palline di colore diverso dal bianco nell'urna.

Avere le probabilità dalla tua parte è di sicuro importante, ma non basta: è sempre possibile che qualche cosa 'vada storto', cioè si verifichi il così detto '**evento raro**'.

Proprio quell'evento che tu avevi sottostimato fino a considerarlo quasi impossibile ma che invece, purtroppo per te, è diventato realtà.

Hai idea dei danni che il tuo portafoglio subirebbe se il rendimento ottenuto fosse ben inferiore al minimo stimato con probabilità pari al 95%? Si dice che le azioni siano redditizie nel lungo periodo ed in buona sostanza è vero. Tuttavia ci sono stati anche periodi molto ma molto negativi. E se ci capiti in mezzo?

Il 95% di probabilità che le cose vadano in un certo modo è spesso fuorviante, perché ti induce a sottostimare le conseguenze per te negative dell'evento 'raro'. E se si verifica proprio quello?

2. Alcune accreditate ricerche hanno confutato l'ipotesi della normalità dei rendimenti di un'attività finanziaria. Prima gli accademici hanno parlato di log-normalità, mentre ora sembra che la distribuzione sottostante sia legata alle potenze¹.

Ma allora che cos'è il rischio?

¹ Vedi John A Paulos, "Un matematico gioca in borsa. Consigli e sconsigli per chi vuole diventare ricco con le buone azioni ", Garzanti

Io non sono un matematico e non ti fornirò spiegazioni accademiche, per cui la definizione che ti do è la più semplice ed efficace per te. **Il rischio è la perdita massima che il tuo portafoglio può subire.**

Questa definizione sintetica è molto importante, perché ti dice che sei tu ad avere il controllo del rischio e nessun altro. Non ti basi su formule o su assunti più o meno complessi, ma quantifichi l'ammontare di perdita massima toccata la quale vendi tutto ed esci dal mercato.

Se preferisci che ti ripeta il concetto con altre parole, dirò che il rischio corrisponde alla perdita potenziale che puoi subire ed è quindi un dato soggettivo.

Se trovi la mia definizione banale, prova a riflettere su questo punto. Quantificare il rischio significa determinare gli eventi possibili di un fenomeno imprevedibile, casuale. Se si tratta di investimenti che cosa conta veramente?

Calcolare una stima dei risultati del tuo portafoglio, oppure sapere in anticipo la cosa peggiore che possa capitarti?

A me importa poco conoscere il Value at risk, (VaR) ossia la massima perdita (sempre stimata) che il mio portafoglio può subire da un giorno all'altro. Le banche usano sistemi matematici complessi per la stima del VaR, ma quello che conta, alla fine, è la certezza che i tuoi soldi possono deprezzarsi solo fino ad un certo punto e non oltre.

Le stime purtroppo lasciano il tempo che trovano...

Il vantaggio di definire il rischio in questo modo, inoltre, è che ci permette di superare l'ostacolo della distribuzione di probabilità dei rendimenti.

Non ci interessa sapere se i mercati finanziari siano normali, lognormali o altro. A te interessa fissare la perdita massima che nel peggiore dei casi sopporterai e nient'altro.

Come puoi constatare tu stesso, le banche propongono una definizione di rischio che appare molto scientifica ma che in realtà non serve a nulla.

Se ti appresti a fare un giro in moto è bene che tu sappia che puoi sempre cadere. È vero che la probabilità che questo evento accada è molto bassa, per tua fortuna, però nessuno può escluderlo a priori.

Ma allora perché le banche hanno predisposto oltre all'ufficio di controllo dei rischi anche **l'ufficio complicazioni investimenti semplici?**

L'obiettivo degli intermediari è quello di farti credere che **gestire da solo i tuoi risparmi è difficile e complicato, in modo che tu affidi il tuo denaro a loro**, persone esperte.

Essi arrivano persino a proporti dei fondi per comprare dei normali titoli di stato che proteggono il capitale dall'inflazione.

L'idea di utilizzare questi titoli è ottima, perché sono l'unico strumento che ti ripara dalla perdita del potere di acquisto della moneta.

Il suggerimento che la tua banca ti dà, cioè di acquistarli attraverso un fondo è invece pessima, perché ti fa solo pagare delle spese che puoi evitare comprandoli tu sul mercato.

SEGRETO # 3

Quando investi fissa una perdita massima che sei disposto a sopportare e chiudi le posizioni una volta che la soglia è stata raggiunta. Non prendere in considerazione le forme 'scientifiche' di misurazione del rischio come la deviazione standard, il VaR o altre cose. Per te non sono di alcuna utilità.

La tua mente è il tuo peggior nemico

E il tuo istituto lo sa bene. Ti ho già spiegato, nel primo capitolo, come la banca non sia il tuo consulente, ma solo un **venditore che mira a generare dei profitti**.

Non ti stupire, perciò, se le 'debolezze' della tua mente sono sfruttate per offrire alla controparte un succoso profitto.

Come puoi fare a difenderti?

In questo capitolo imparerai quali siano i più frequenti errori cognitivi che tu, io e qualunque altra persona commette.

La comprensione del modo con cui le nostre 'cellule grige' funzionano ti permetterà di essere più consapevole delle trappole che incontri lungo il sentiero dei tuoi investimenti.

Non potrò approfondire qui questo interessante argomento, che peraltro è l'oggetto di studio da parte della **finanza comportamentale**. Mi limiterò quindi a fornirti delle regole spicciole ma efficaci.

Iniziamo?

a) Lo specchietto retrovisore

Tutti noi abbiamo la tendenza a basarci sulla nostra esperienza passata per cercare di prevedere il futuro.

Questo va bene se si tratta di fenomeni ricorrenti, i cui esiti sono sempre gli stessi. Da bambino, per esempio, hai appreso che se tocchi un tegame posto sul fuoco ti scotti le dita, cosicché hai imparato a prestare attenzione alle pentole poste sui fornelli della cucina.

In effetti per alcune professioni l'analisi del passato è utile al fine di prendere decisioni riguardo al futuro.

Un buon medico, colui che ha curato molti pazienti, sarà in grado di farlo anche in futuro ed otterrà, con molta probabilità, gli stessi esiti del passato. Credo che su questo non vi sia alcuna ombra di dubbio, non è così?

Ma in alcune situazioni le cose vanno diversamente, come vedremo nell'esempio che segue. La squadra nazionale di calcio, affettuosamente definita 'gli Azzurri', ha vinto il campionato del mondo nel 2006.

Si è trattato di un risultato eccezionale, così straordinario che non si è più ripetuto nel corso del 2010. Per quanto l'orgoglio patriottico ne risenta, era prevedibile immaginare che quando un campione sportivo ottiene dei grandiosi risultati in una certa gara, in quelle successive le sue prestazioni saranno più scarse, fino ad apparire deludenti.

Michael Phelps, il grande campione di nuoto, il più grande delfinista della storia, dopo aver vinto 8 medaglie d'oro a Pechino nel 2008 ha collezionato alcune sconfitte. Si è montato la testa?

Non lo so, ma è ovvio che non sarebbe riuscito a restare eccellente **per sempre**. Eppure è facile scommettere su una 'star' nel momento del massimo splendore, ossia **quando le probabilità di caduta sono più alte**.

Ti è familiare questa storia? Quante volte l'impiegato della banca ti ha mostrato delle performance straordinarie che un certo fondo aveva ottenuto?

E quante volte dopo che lo avevi sottoscritto il prodotto ha iniziato a perdere?

'Sono entrato io ed è crollato', avrai pensato.

Semplice sfortuna oppure utilizzo sapiente dell'errore cognitivo dello 'specchietto retrovisore'?

b) Le scorciatoie mentali

Non siamo abituati a risolvere i problemi in modo analitico, ossia dopo aver preso in considerazione tutti i fatti rilevanti per la soluzione degli stessi.

Utilizziamo spesso un approccio più semplice, 'euristico', nel senso che ci avvaliamo di scorciatoie per giungere con più velocità al risultato finale. Siamo convinti di essere persone razionali, ma in realtà cadiamo vittima delle emozioni e dell'approssimazione.

Quando sentiamo ripetere più volte un'affermazione finisce che la prendiamo sul serio, fino a reputarla vera, per cui non ci preoccupiamo più di verificarne l'autenticità.

L'affermazione secondo cui 'nel lungo periodo le azioni sono redditizie' ne è un esempio classico. Se non hai mai approfondito la questione, sappi che l'ho fatto io. La verità emersa è che non è assolutamente detto che le cose vadano così.

Ogni anno le analisi dell'ufficio studi di Mediobanca dimostrano spesso l'esatto contrario.

'Se vuoi investire i tuoi risparmi hai a disposizione un'ampia gamma di fondi di investimento'.

Siamo di nuovo dinanzi ad un'affermazione che non è vera. Ci sono molti altri strumenti, migliori in termini di costo, che ti permettono di impiegare i tuoi soldi in maniera più redditizia. L'importante è sapere **quali siano...**

SEGRETO # 4

Non scegliere mai un investimento sulla base del rendimento passato. Elevate performance sono spesso l'indicatore di future perdite a causa del 'ritorno alla media'. Prendi tempo per decidere ed informati con cura prima di investire.

Consulenti finanziari? No, esperti di P.N.L.

John Grinder e Richard Bandler fondarono, negli anni sessanta del secolo scorso, una neuroscienza che si chiama **Programmazione Neuro Linguistica**. Utilizzata inizialmente a scopo terapeutico, la Programmazione Neuro Linguistica (P.N.L.) è stata ripresa ed 'adattata' dalle reti commerciali.

Ma in che cosa consiste esattamente questa nuova scienza?

Si tratta di potenti strumenti di comunicazione che mirano a condizionare il tuo comportamento fino a interferire con le tue scelte, attraverso comandi 'nascosti' contenuti nel linguaggio che parlano al tuo inconscio.

Se vuoi toccare con mano come funzioni un 'comando nascosto' ti accontento subito.

'Che cosa farai per ricompensarmi dell'ebook che ti ho regalato'?

Implicitamente sto dando per scontato che tu faccia qualcosa per me, che tu ti senta in 'debito' nei miei confronti. Sposto pertanto la tua attenzione sul 'che cosa fare per', mentre do per scontato che tu faccia qualche cosa per me.

Suggerimenti simili, ripetute nel tempo ed effettuate nei confronti di persone psicologicamente insicure, **portano ad una distorsione del comportamento.**

Se frequenti le librerie dei grandi centri commerciali, troverai negli scaffali dedicati alla psicologia molti testi che parlano di P.N.L.

Perché non ne sfogli qualcuno?

È gratis e avrai la possibilità di renderti conto di che cosa sia la Programmazione Neuro Linguistica e come essa agisca.

In questa sede non andrò oltre, ma ti dirò che non devi stupirti se i corsi di formazione impartiti al personale bancario **vertono in gran parte sulle tecniche di comunicazione (o meglio, di manipolazione) e molto meno sulle tematiche finanziarie.**

Nelle reti di promotori finanziari le cose stanno ancora peggio. Come puoi constatare dalle campagne di reclutamento, le banche che si avvalgono dei venditori porta porta, **cercano spesso persone che non abbiano competenza in ambito finanziario.**

Se sei un esperto di finanza, ti si rivolta lo stomaco quando devi proporre ai clienti dei 'carciofi' spacciandoli per pepite d'oro.

Un mio amico, perito meccanico, lavorava per una nota banca multimediale (non ti dirò che si tratta della Mediolanum perché non voglio fare nomi) e utilizzava aggettivi quali: 'fantastico', 'eccezionale', 'strepitoso' e così via quando commentava i nuovi prodotti che gli imponevano di collocare. E ne era davvero convinto.

Non so distinguere una fresa da un tornio, per cui se mi dicessero che il primo serve per distillare la grappa probabilmente ci crederai.

Capisco bene il motivo per il quale il mio amico era tanto entusiasta: **non comprendeva a fondo le caratteristiche di ciò che vendeva.**

Poi le comprese, diede le dimissioni e andò ad insegnare in una scuola superiore laboratorio di meccanica. Se frequenti il mio blog sai bene quanto sia importante la formazione in ambito finanziario.

In ogni caso desidero che tu sappia che i consulenti finanziari di matrice bancaria sono dei consulenti commerciali.

Se sono riuscito a tenere alta la tua attenzione sino a questo punto, significa che la P.N.L. funziona, quindi stai attento!!

SEGRETO # 5

Quando ti rechi in banca ti aspetti di parlare con una persona competente a livello finanziario. Spesso, invece, quella persona è più esperta nelle tecniche di manipolazione ai fini commerciali, che non nell'economia o nella finanza. Prova a porre domande non banali al tuo interlocutore e stai a sentire ciò che ti risponde...

Molti spostamenti, molto onore (e molti oneri)

Una delle aspettative che il cliente nutre nei confronti di chi lo 'gestisce' sta nella capacità del secondo di anticipare i movimenti dei mercati finanziari a vantaggio del primo.

Nel mio contatto quotidiano con i clienti mi capita spesso di sentire persone che chiedono le previsioni in merito a questo o a quel mercato, nella convinzione che ci sia qualcuno capace di 'azzeccare' la direzione del futuro movimento di un certo indice di borsa o titolo.

Non conosco un modo migliore dell'assecondare questa aspettativa, **per spillare soldi dalle tasche degli ignari clienti.**

Se i risparmiatori sono convinti che sia possibile prevedere ciò che farà il mercato, essi **saranno disposti a pagare stuoli di analisti finanziari e di gestori** nel tentativo di trarre un vantaggio economico dalle capacità di questi ultimi.

A questo riguardo sto per rivelarti un segreto importante. Gli istituti farebbero carte false affinché **tu non lo conosca**. Io invece desidero che tu sia informato, per cui ti dirò come stiano davvero le cose e lo farò utilizzando una simpatica storiella.

Il film “Al bar dello sport” inizia con uno squattrinato Lino Banfi che lavora in un grande mercato torinese al banco del pesce. La sua postazione, però, non è sopra il banco bensì sotto ove, ben nascosto dagli sguardi degli acquirenti, somministra delle scariche elettriche ai pesci che si trovano sulla bancarella.

L'obiettivo è quello di indurre i clienti a credere che si tratti di pesce ancora vivo, quindi freschissimo, mentre invece sono le scariche elettriche che ne causano le contrazioni.

Inizi a **intravedere la luce?**

Il modo migliore per farti credere che ci sia una frenetica attività di previsione e studio sui mercati finanziari è quello di movimentare spesso il tuo portafoglio.

'Ragazzi, dobbiamo fare dei movimenti, altrimenti i clienti credono che non li seguiamo'!!

A parlare era il mio primo capo, in un noto istituto bancario italiano, che arringava me ed i mie colleghi affinché movimentassimo i portafogli titoli dei clienti.

All'epoca ero un gestore di patrimoni, per cui potevo operare senza il preventivo consenso del cliente. Sebbene mi occupassi dell'amministrazione di portafogli individuali all'interno di un mandato a gestire, ti garantisco che lo stesso procedimento viene seguito da coloro i quali amministrano un fondo comune.

Come puoi però essere certo che la movimentazione frequente dei tuoi titoli o fondi sia fonte di vantaggi e non di perdite?

Ammettiamo pure che lo spostamento avvenga in esenzione di commissioni, **ma come puoi avere la certezza che il nuovo investimento renda di più di quello vecchio?**

La domanda non ha una risposta.

Esiste **un caso solo** in cui lo spostamento è consigliato: nell'ambito delle obbligazioni. Qui è possibile determinare il rendimento di un titolo che tu già possiedi per paragonarlo a quello di un altro bond.

Qualora il guadagno su quello nuovo superi la resa di quello vecchio, è opportuno vendere il secondo per comprare il primo. In questo caso, però, la scelta si basa su delle **regole matematiche precise** e non su generiche e nebbiose prospettive migliori di uno rispetto all'altro.

'Ma se il cambio di un fondo con un altro si rivela sbagliato, la banca dovrà pure darmi delle spiegazioni, avrà delle responsabilità'...

Mi sembra che sia questa la domanda che ti stai ponendo in questo preciso istante. In effetti uno si aspetta che la persona delusa dai cattivi consigli forniti disinvesta tutto per riprendere il controllo sui propri soldi. Purtroppo le banche sono molto abili a convincerti che la colpa non è ascrivibile ad analisi sbagliate, ma all'andamento del mercato nel suo complesso.

L'andamento del mercato, il buco nell'ozono, il temporale, la sabbia che ti entra negli occhi trasportata dal vento....

Non hai idea di quante scuse si possano trovare per giustificare un consiglio relativo ad un investimento 'sbagliato'. Nei tanti anni trascorsi a contatto con la clientela ho dovuto inventare davvero di tutto. Potrei scrivere una monografia sull'argomento, ma non lo farò.

SEGRETO # 6

Presta la massima attenzione alle movimentazioni eccessive che il tuo consulente ti propone. Sono motivate da ragioni solide o sono solo 'fumo negli occhi' per farti credere di essere ben seguito? Ciò che conta sono i risultati dei movimenti, non il numero o la frequenza degli stessi. Una buona diversificazione non richiede frequenti modifiche.

Si tratta solo di una formalità

Vissi la notte di Halloween del 2007 con una certa apprensione. A preoccuparmi non erano i ragazzi vestiti da streghe che ti suonano il campanello ripetendo la loro domanda: 'dolcetto o scherzetto'?

Il mio pensiero andava alla **Market In Financial Instrument Directive** che sarebbe entrata in vigore il giorno successivo. Tu probabilmente la conosci come MIFID.

L'obiettivo della direttiva, che si è concretizzato nella redazione di un questionario con domande spesso indiscrete, era molto semplice:

proporre al cliente strumenti finanziari che fossero in linea con la sua conoscenza (appropriatezza) e congrui con il suo patrimonio (adeguatezza).

Ho sentito subito la puzza di bruciato, perché mi sembrava chiaro che la vera motivazione di questo procedimento era la salvaguardia dell'intermediario e non la vera tutela degli interessi del cliente.

Immagina di trovarti su un aeroplano, in procinto di lanciarti con il paracadute.

Mentre sei teso e concentrato sull'operazione che stai per compiere, il portellone del velivolo si apre, tu osservi il vuoto e sei pronto a saltare quando una persona ti si avvicina e ti chiede di firmare un foglio per il 'consenso informato'.

Credo che tu non presti poi molta attenzione a ciò che firmi a causa della scarica di adrenalina che invade il tuo corpo.

Se tuttavia dovesse capitarti un malaugurato incidente, l'organizzatore del lancio sarebbe in regola, perché esibirebbe agli inquirenti il foglio che attesta che tu eri consapevole dei rischi che stavi per correre.

Al di là di questa considerazione personale, la Mifid presenta però anche degli indubbi **vantaggi**.

Obbliga l'intermediario dall'astenersi, se ti sta prestando consulenza, dal proporti soluzioni che non siano in linea con i tuoi obiettivi di investimento e con la tua conoscenza degli strumenti finanziari. Purtroppo però, come troppo spesso accade in Italia, fatta la legge trovato l'inganno.

Chi ti somministra il questionario spesso ti fa scorrere la modulistica sotto gli occhi con leggerezza, come se si trattasse di una pura formalità.

Ho sentito riferire ai clienti frasi del tipo: 'mettiamo un grado di conoscenza alto, in modo che così può sottoscrivere qualsiasi tipo di strumento finanziario', oppure 'abbia pazienza, le chiedo di firmare anche questi fogli, compilerò io per lei il questionario. Si tratta solo di un adempimento burocratico'.

Tu capisci che un comportamento **doloso** del genere ti crea un **danno certo**, perché fa venire meno la rete di protezione che la normativa prevede a tuo favore.

Se tu autorizzi a che ti sia servito ogni tipo di vivanda, non potrai mai più obiettare che sei stato male per colpa del glutine al quale sei allergico a causa della celiachia!!

La tua banca ti ha richiesto la compilazione del questionario anni fa, ma tu sappi che le risposte alle domande **possono essere cambiate in qualsiasi momento**.

A tal fine è sufficiente che tu ti rechi dal tuo consulente, pretendi di ottenere una copia di quello che avevi sottoscritto a suo tempo e, se non ti pare corretto, richiedi un nuovo questionario.

Ancora una volta ti invito alla prudenza. Quando il tuo interlocutore cerca di 'sorvolare' su un aspetto della contrattualistica, è probabile che lo faccia perché è in malafede.

Tu **fermati** e chiedigli di leggere con attenzione tutto. Se il materiale è eccessivo, portalo a casa così potrai esaminarlo con cura, da solo o avvalendoti della prestazione di un consulente finanziario indipendente.

SEGRETO # 7

Non firmare mai nulla con leggerezza, solo perché il tuo consulente ti dice che si tratta solo di una formalità. Al contrario la sua fretta deve suonare come un campanello di allarme. Prendi tempo e richiedi consigli veri ed indipendenti prima di sottoscrivere un contratto.